

巴生巨盟批发城 (GM Klang) 蓄势待发, 以准备在后疫情复苏时期积极扩大市场, 除了携手官方举办活动进行全方位宣传, 也跟进时代步伐, 善用科技为批发城创造新商机!

报道 陈烜论



巴生巨盟批发城拥有2500个店铺单位, 目前租利率高达逾70%。(杨案照)

巴生巨盟批發城

創造更多新商機

坐落在雪州巴生绿林镇的巴生巨盟批发城, 近年来崛起成为东南亚小商品批发枢纽, 吸引不少北马、南马、临近国家如印尼、汶莱和泰南小商家前来“淘货”, 为商城租户带来无限商机。

不过, 一年半前的疫情来袭, 巴生巨盟批发城原本的节奏也受影响, 但批发城依然站稳脚步, 鼓励租户结合线上线下模式, 开拓电商市场。

随着雪州于10月中旬迈入国家复苏第四阶段后, 刚好迎来屠妖节连假的到来, 巴生巨盟批发城也渐渐迎来人潮, 相比去年下半年期间增加了20%人潮, 天气十足, 证明内需市场还是无限潜力!

推出“Be Proud”口号建立消费者信心

巴生巨盟批发城企业传播与公关执行员黎黎贤向《大都会》社区报记者指出, 尽管人潮的回流有助于提高消费信心; 不过疫情尚未结束, 批发城还是需规划好营运方针, 以针对瞬息万变的国际环境作出应对策略, 确保消费者持续对批发城有信心, 租户也能迎来源源不绝客源。

她说, 为了让消费者对于商城更具信心, 商城率先推出了“Be Proud”宣传口号, 并通过社交媒体平台强调批发城的安全性, 尤其全公司上下, 包括管理层、租户业者、员工、清洁及维修承包商都会佩戴“Be Proud”徽章, 以证明完成疫苗接种, 建立起消费者对批发城的信心。

她披露, 批发城此举也是为了下一波迎接海外游客到来, 做好准备工作, 期待明年能邻国新加坡和泰国的游客重返批发城。

“批发城过去不少消费者来自外埠和海外, 当中包括通过旅巴和邮轮旅客等。”

她补充, 尽管目前无法接待海外游客, 但该公司依然积极与本地旅游业者合作, 提供津贴给带团前来采购的导游, 目前, 还取得不俗成果, 确实迎来不少巴士团。

被列为雪州重要宣传旅游景点

黎黎贤亦表示, 巴生巨盟批发城如今也是雪州列为重要宣传的旅游景点, 也是巴生旅游“大使”, 所以批发城也非常积极与官方单位展开合作, 包括今年底将配合旅游局推介“Datang Klang Pasi Girang”计划, 以鼓励民众前来雪州旅游, 并到此批发城消费。

她说, 这项计划将以两种方式进行, 其中第一种方式是鼓励民众到雪州旅游景区区消费, 就有机会换取批发城提供的餐券。

“第二种则是批发城将与电子钱包合作, 在批发城内消费可获现金回扣, 以作为批发城购物的优惠, 间接鼓励消费者更踊跃在批发城消费。”



迈入第12周年, 巴生巨盟批发城也于今年推出吉祥物玩偶“吉狮&盟仔”, 代表了商城中的“巨”和“盟”, 是商城的公众形象。(杨案照)



为了让消费者对于商城更具信心, 商城率先推出了“Be Proud”宣传口号, 为证所有员工都接种疫苗, 以保障大众的健康安全。(GM Klang提供)



配合数字时代趋势, 巴生巨盟批发城也将在明年推出“商对商”的手机应用程序。(陈烜论摄)

明年初推出“商对商”(B to B)手机应用程序

同时, 黎黎贤表示, 巴生巨盟批发城除了积极与官方单位合作办活动和宣传之外, 也跟进时代脚步, 与时俱进利用科技便利, 于明年初推出“商对商”(B to B)的手机应用程序, 让批发城租户能接洽更多商家, 进一步开拓蓝海市场。

她说, 批发城一直致力为租户开创新商机, 尤其数字时代成为了趋势, 批发城的商对商应用程序, 可协助整合资源, 即帮助外界其他商家更快、更有效的与批发城商家对接, 进而促成交易或合作关系。

“更特别的是, 这款手机应用程序也将设有优惠奖励, 譬如商家之间成功完成第一宗交易后, 有关商家就能获得批发商提供的优惠券, 以鼓励下一次的商贸往来。”

将推出义乌商品展厅

巴生巨盟批发城于去年完成第一个玩具婴童产品展厅后, 取得不俗反响; 批发城接下来也将推出义乌商品展厅, 着重推广义乌小商品。黎黎贤表示, 由于受到疫情影响, 商家若要飞往海外并不容易, 但



巴生巨盟批发城与本地旅游业者合作, 提供津贴给带团前来采购的导游, 目前还取得不俗成果, 确实迎来不少国内巴士团。(GM Klang提供)



批发城的商品多元化, 而且品质好价格廉宜, 所以吸引许多本地商家前来淘货。(杨案照)



在巴生巨盟批发城旗下的玩具婴童产品展厅, 能让本地商家无需出国, 就能直接在展厅观赏和触摸, 甚至下单采购。(陈烜论摄)

展厅此时就能扮演非常重要角色, 各国批发商就可利用展区, 向零售商家介绍商品, 让他们可观赏和触摸, 再下单订购所需的产品。

“况且, 批发城还提供整合服务, 让零售商家在同一时间, 可向同一区域的不同厂商作出订购后, 可以安排在同一货柜, 将商品运送到马来西亚。”

为租户提供更多配套和便利性

此外, 黎黎贤指出, 批发城除了在线上有所突破, 在批发商的实体店面上, 也提供了商家和租户许多配套和便利性, 包括提供更具伸缩性店铺空间让租户选择。

她解释, 任何商家要在批发城租店, 无论面积大小, 批发城的店铺都能灵活性调整, 而且批发城也会协助进行宣传等, 辅助商家。

“批发城的店铺都是采取隔间方式搭建, 所以我们可以提供最小150平方尺空间的店铺; 最大则可按业者所需而作出安排, 绝对可以满足商家的需求。尤其在后疫情时代开店, 商家就能依自身的成本负担进行调整。”

她补充, 批发城还提供一系列设施便利, 包括仓库、上卸货设施等, 都是批发商希望可获得的服务。



巴生巨盟批发城也会透过社交媒体为新商家进行宣传, 吸引更多人潮前来。(GM Klang提供)

东南亚货品最齐全批发城

巴生巨盟批发城旨在提供多元化产品, 打造成东南亚货品最齐全的批发城, 欢迎有兴趣商家, 创业者致电 (03-3385 2300) 洽询。



巴生巨盟批发城坐落在雪州绿林镇, 是东南亚最重要的小商品批发枢纽, 每年吸引全马和邻国小商家前来采购或批发, 衍生出庞大经济商机。(GM Klang提供)